

工行盐城建湖支行

多举措推动旺季机构业务发展

连日来,工行盐城建湖支行认真落实上级行旺季动员会议精神,旺季营销先立先行,以新市民住房公积金缴存、中小企业归集扩面为契机,多举措推动公积金扩面工作扎实开展,抢占公积金归集客户和资金的新增源头,以绝对领先的业绩抢抓新市场份额。截至11月18日,该行已累计完成公积金对公缴存客户53户,新市民公积金扩面个人客户550户,不仅巩固现有公积金归集业务基础,还抢得了2200万元的机构存款市场份额。

高度重视,强力推动。旺季动员会后,该行在旺季营销第一阶段下达了《建湖支行住房公积金扩面考核专项办法》,充分调动营销人员开展扩面营销的积极性,配备激励措施和考核机制,将目标任务分解到人、落实到户。要求行内公司业务部门开展对有贷户、公司客户的深入营销,又加强与个金部的联动,了解私人银行、白金卡

等个人高端客户群体,捕捉业务营销机会,合力推动扩面营销工作。在营销方案中,对公积金扩面工作按照新标准进行直通式奖励,有效提升了全行员工的营销积极性和主动性。

全员营销,强势宣传。为保证旺季营销全员行动,该行通过成立各单位营销小分队,积极发动员工共同参与公积金扩面工作的营销宣传中去,通过网点阵地宣传公积金政策,通过走进企业、周边商户宣讲公积金政策,同时发动员工家人朋友共同寻找潜在客户,成功挖掘他行客户群体,使扩面工作取得了良好的开端。

把握重点,精准营销。旺季期间,各商业银行都在紧盯机构业务板块,营销大战压力重重,该行敢于迎难而上,班子成员挑大梁,带领全行干部员工苦干加巧干,把握新市民缴费和中小企业归集扩面,与共建单位联合发力,通过对专业市场、大型商贸区和工业园区等重点区域进行重

点营销,通过批量扫街宣传推广,让群众享受政府补贴、得到实惠,得到大多数客户的认可,公积金扩面工作取得进一步突破。

强化服务,联动营销。旺季以来,该行坚持G-B-C联动营销,由行长室带队与公积金管理中心业务人员联动,共同上门走访高作、建阳等重点乡镇,通过多次交流和政策宣传,多元化拓展工行各类产品,在拓展乡镇市场加大工行产品渗透的同时,将符合条件的客群发展成新市民缴费客户,在乡镇市场彰显了工行品牌,增加了客户的黏性、取得了客户的信任和支持。

旺季期间,该行将紧抓新市民公积金缴存契机,在做好对公客户公积金缴存扩面营销的同时,加大对新市民公积金归集的目标市场的营销力度,以公积金板块营销为着力点,全面提升旺季机构市场竞争力。

韩刚

南京银行滨海支行
落实安全生产要求

安全无小事,责任大于天。南京银行滨海支行以“普及安全知识、培育安全文化、提升安全素质、增强安全能力”为抓手,以抓好安全生产工作的实际行动推动“防风险、排隐患、促安全”目标实现。

抓基础,夯实安全管理。组织学习相关法律法规,学习和讨论交流《安全生产应知应会学习读本》,参加全国安全生产月组委会办公室开展的“新安法知多少”网络知识竞赛等活动。

抓重点,严守安全底线。按照“风险为本、问题导向、全面覆盖、重点突出”的原则,加强重点场所、重点部位的安防隐患整治;加强对支行办公营业场所、机房、食堂等消防安全隐患的排查;加强对电动自行车充电安全、消防生命通道等敏感问题的隐患整治;避免问题反复,有效消除了安全隐患。

抓规范,提高安防技能。强化教育引导,分析典型案例,强化柜面业务防范,制定完善应对措施。组织开展防范电信网络诈骗“进营业网点、进客户群体、进社区”活动。

沈文娟

兴业银行盐城分行

加强学习交流携手共成长

日前,兴业银行盐城分行党委书记袁吉智一行到盐城东方集团考察交流,并与盐城东方集团党委书记、董事长、总经理王旭东就深化合作等事宜进行座谈,双方相关部门负责人参加座谈。

座谈会上,王旭东首先向袁吉智一行的到访表示欢迎,向兴业银行盐城分行长期以来对盐城东方集团的支持与关心表示感谢,并详细介绍了盐城东方集团近年来的发展情况。他说,盐城东方集团成立于2003年7月,为市属区管国有独资企业,历经10多年的艰苦创业

和转型发展,已从当初单纯的融资平台转型成市场化、效益化、品牌化的实业国企,当前正聚力“产业投资、园区开发、配套服务”三大板块,目前已取得较为明显的成效。他表示,感谢兴业银行盐城分行对盐城东方海外债发行工作的支持,期待双方拓展合作领域,共同推动高质量发展。

袁吉智高度评价了盐城东方集团在近年来转型发展中取得的成就,随后他介绍了兴业银行盐城分行的发展情况。他说,兴业银行盐城分行始终坚持党建引领业务发

展,秉持“真诚服务 相伴成长”的经营理念,引领同业金融、绿色金融、投资银行、资产管理等新兴业务发展,为客户提供了全面优质高效的金融服务,走出了一条市场化、差异化的经营之路。他表示,盐城东方集团是兴业银行盐城分行重要的战略合作伙伴。未来,该行将以园区为载体,围绕新型征信业务开发、布局新赛道等方面推进增量合作,与盐城东方集团携手并肩共同成长。

会前,袁吉智一行还参观了盐城东方集团党建馆。

查玉婷

平安盛世金越终身寿险

获评“年度畅销保险产品”

近日,在澎湃新闻主办的“2022金融发展高峰论坛暨2022TOP金融榜颁奖盛典”上,平安人寿旗下“平安盛世金越终身寿险”凭借现金价值和年度保额持续增长的特点,以及特色的双被保险人设计,荣获“年度畅销保险产品”奖。

2022TOP金融榜由上海报业集团旗下澎湃新闻发起,至今已举办5届,参评对象包括全国范围内所有持牌金融机构,是涵盖银行、保险、证券等各领域的权威性行业榜单。本次获奖,充分体现了市场及客户

对平安人寿产品的信赖。“盛世金越尊享”延续“盛世金越”产品优势,具备持续终身、智慧传承、应急有备和身故保障等特点,为客户守护稳稳的幸福。

平安人寿党委书记、董事长杨铮表示,平安人寿坚持“产品+服务”策略,通过科技赋能,打通内外部生态资源,支撑产品拓维。在完善保险产品体系的同时,不断拓展保险服务边界,联合集团内其他专业公司打造以“高端康养、居家养老、健康管理”为经线、以“御享、盛世、智

盈、如意”四大产品系列为纬线的“三经四纬”产品格局,为客户带去省心、省时又省钱的暖心服务,满足客户健康管理和养老服务等一揽子需求。

中国平安董事长马明哲指出,坚持“金融为民”是金融工作的本色,“为人民服务”是金融工作的价值坐标。平安人寿表示,公司将始终坚持以人民为中心,以专业创造价值,通过有温度的保险产品和服务,帮助客户畅享高品质生活。

陈海娜

新华保险盐城中心支公司
多举措防范案件风险

为切实提升对从业人员异常行为的监测、排查质效,防范案件风险,结合监管要求,日前,新华保险盐城中心支公司积极开展从业人员异常行为全面排查工作,对推介非保险金融产品、参与传销(疑似传销)平台、私自借贷、冒用客户名义办理保单质押贷款侵占资金、侵占挪用客户保费、被列为失信被执行人等进行全面监测和排查。

该公司党支部书记肖城要求:一要切实提升对从业人员异常行为的监测、排查质效。层层压实各方责任,重点排查从业人员是否存在出勤异常、资金借贷、兴办企业、消费异常、客户投诉等问题,对发现的问题一查到底;二要紧盯重点风险领域,管好关键岗位人员。加强对关键人员、关键岗位的监督,对掌握大量客户信息,拥有高级业务权限的关键岗位,可通过定期轮岗、抽查业务、交叉互检等方式强化监督;三要做好案件复盘整改,推动风险隐患的源头治理。以案为鉴,深挖细查,找出问题源头和风控节点,采取有效措施“去存量”“遏增量”,切实避免同类案件重复发生。

新保

盐城市综合金融服务平台

一键式对接金融机构 一站式获得金融服务 全方位享受扶持政策



省平台公众号

网址: <https://yc.jssjrfw.com>